



2013年(平成25年)  
10月号 毎月1日発行

発行所 (株)ユーストカー 発行人 茂山伸/編集人 宮沢信行  
(株)ユーストカードットコム

購読・広告のお申し込みは

☎03-3371-9340  
第6号 定価 525円 (本体500円・送料別途)  
本社〒169-0075  
東京都新宿区高田馬場3-23-3 ORビル6階  
☎03(3371)9340 FAX 03(3371)9596  
www.u-car.co.jp

ビックリ!!!  
今回からドーンと24ページ

落札店の心理  
はこうだ

小売店700社が回答  
緊急アンケート

新連載

22面

お客様がリピーター化する  
作戦とは!?



9月号のトップ記事に掲載した「出品店の心理」では、読者から大きな反響を頂いた。出品店の売り切りのタイミングや、落札金額に対しての本音。とくに「買取店」の心理状態を知ることが、落札店にとって非常に参考になったようだ。定期購読者には、「出品店アンケート」の詳細結果を同封したので、参考にしてもらいたい。必ず商売の役に立つはずだ。今月号では、緊急アンケート第2弾「落札店の心理」に迫りたい。小売店を中心に700社から回答を得た結果がこれだ。

オークション出品車の買取車だとなを期待する中でも「ユーザー買取か？」の問いには、「車車」「初出品車」といえる程度の良さ、「早めのば、もつとも熱いセリを売り切り」の回答が73%展開する。USSでいえるを占めた。ズバリ、「回は「プライムタイム」、この車は買いたくない」TAでは、「オークション」という回答も多く、また「デビュー」などが、まさにそれで、会場のマトリクスをみていると、通常コーナーと比べて明らかに応札が強いことが分かる。

「出品店が下から売り切ると結果的に高く買ってしまうことが多いか？」の問いには、「多い」の回答が67%。「ついつい熱くなってもうひと押」は、「初出品、ユーザー」

《2面へ続く》

AUCNET  
USED CAR  
WARRANTY



Used Carに、  
New Carのような安心を。

「安心」という名の「お・も・て・な・し」

お客様への安心・安全のご提供  
↓  
絶対的信頼の獲得  
↓  
さらなる増客・増収・増益の実現へ

「修理保証付き中古車販売」  
を強力にサポート!  
お相談ください!  
お問い合わせは今すぐお電話で  
TEL 03-5216-9535

車両品質評価「AIS検査」もオークネットから  
AIS検査 + オークネット保証  
安心をカタチに。



株式会社オーク・フィナンシャル・パートナーズ  
〒102-0075 東京都千代田区三番町 8-1  
TEL 03-5216-9535 FAX 03-3512-6501  
http://www.auc-fp.co.jp  
株式会社オーク・フィナンシャル・パートナーズは株式会社オークネット 100%出資です。

オークネット保証  
AUCNET WARRANTY

「自動車保険のことなら」  
オークネット自動車保険  
AUCNET INSURANCE



### ＜アンケートの実物用紙＞

## ユーストカー・ドットコムから緊急アンケートのお願い

いつもユーストカーハイパーをご利用頂き、有り難うございます。  
タブロイド紙「ユーストカーニュース」来月号の特集記事で、「落札店の本音」を掲載したいと思っております。ぜひご協力をお願いします。

質問 1) 初出品、ユーザー買取車だと、何を期待するか？

新鮮さ 良質

質問 2) 出品店が下から売り切ると結果的に高く買ってしまうことが多いか？

非常に多い 熱く、21車

質問 3) 希望金額より高く買ってしまったのはどのような時か？

一対一で競り合った時

質問 4) どうしてもほしい車の場合、落札希望金額のどれだけ上まで応札するか？

50万円以下の車の場合... 5万円  
100万円以下の車の場合... 10万円  
100万円以上の車の場合... 15万円

質問 5) どのような出品票だと買い意欲が強くなるか？

オプション多数 キレイな出品票、文字

質問 6) 初めから回しの車だとわかると、ほしい車でも押しが弱くなるか？

絶対に干渉しません

質問 7) 再セリの車だと、追っかけるのを躊躇するか？また押さないか？

相対利及び下り下り押しを押し

質問 8) 買い間違えて後悔したことがあったら事例をお願いします。

AレーンとBレーンを間違えて押しをキャンセル

(御社名/ご担当様) \_\_\_\_\_  
(連絡先お電話番号) \_\_\_\_\_

＜定期購読会員様＞にはこのアンケートの回答の抜粋50件分を送付します (テキスト書き起し)

### アンケートの質問項目と回答

質問1) 初出品、ユーザー買取車だと、何を期待するか？	1. 新鮮さ、程度がよい 2. 早めの売り切り 3. 安く買えそうな気がする 4. 回し車ではない 5. 何も期待しない
質問2) 出品店が下から売り切ると結果的に高く買ってしまうことが多いか？	1. YES 64% 2. NO 27% 3. どちらともいえない・それ以外 9%
質問3) 希望金額より高く買ってしまったときはどのような時か？	1. 注文車の場合 2. 一対一になった時 3. 程度の良い車
質問4) どうしてもほしい車の場合、落札希望金額のどれだけ上まで応札するか？	50万円以下= 3～5万円、100万円以下= 5～10万円、 100万円以上= 10～15万円
質問5) どのような出品票だと買い意欲が強くなるか？	1. セールスポイントがたくさん書いてある 2. 字がキレイ 3. 整備記録が記載されている
質問6) 初めから回しの車だと分かると、欲しい車でも押しが弱くなるか？	YES 73%、NO 12%、気にしない・その他 15%
質問7) 再セリの車だと、追っかけるのを躊躇するか？また押さないか？	躊躇する 49%、押さない 26%、気にしない・その他 25%

「1面からじっくり」が結果、高値となることも多い。「希望金額より高く買ってしまったのはどのような時か？」の問いには、「注文車」それも急ぎの注文の車を追いかけて、というのが61%。また「売り切り後に、一対一になった時」という回答も多く、瞬間的に冷静さを失っている姿が浮かんでくる。

決めていても、「あと少し」が止められないのがオークションの醍醐味といえる。「どうしても欲しい車の場合、落札希望金額のどれだけ上まで応札するか？」では、50万円以下で3～5万円、100万円以下で5～10万円、100万円以上で10～15万円という回答が平均的だった。

「字のキレイな出品票」で買い意欲が変わる！一方、買い手の注目を集めるための手段として、出品票の「質」を高めた。このほか、意外と多かったのが「字がきれいな出品票」という回答。「セールスポイント未記入」は逆に安く買えそう

「回し車」に厳しい指摘「再セリは「金額次第」？」今回のアンケートでは、初出品車に高評価が集まる一方で、オークション流通車、いわゆる「回し車」については、厳しい指摘が多かった。「初めから回し車だと分かる」と、欲しい車でも押しが弱くなるか？の問いに、「弱くなる」「敬遠してしまう」「買わない」が多数を占める一方で、「落札価格が分かっているだけに買いやすい」「近

くの会場まで運んできてくれている場合はありがたい」「最初の会場での落札価格より安く買える」と得した気分といった意見も。「再セリ」については、「躊躇する」が49%、「押さない」が26%。結果的に「回し車」は買い手が慎重になっていることが分かる。「オークションで買い間違えて後悔した事例」についても聞いてみた。多かったのが、「Aとマニユアルの間違い」「レーン間違いによる別の車の落札」など。

「再セリ」については、「躊躇する」が49%、「押さない」が26%。結果的に「回し車」は買い手が慎重になっていることが分かる。今回の落札店のアンケートでは、ポスを押し続けているときの心理状態がよく分かる回答が多かった。

＜定期購読会員様＞には左上のアンケートの抜粋50件分をお送りするので、出品調整時の参考にして頂きたい。落札店の本音が記載されているので、きっとお役に立てるはずだ。定期購読お申し込みは15面、または今すぐTEL!! 03 (3371) 9340

みなさまのご来場、ネット参加をお待ちしています。

**JU 秋田 共有セリ機導入グランドオープン!**

ポイント ① 手ゼリ → **共有セリ機** のポスAA

ポイント ② 木曜開催 → **水曜日** 開催に変更

10/2日(水) 月見AA 12:30スタート

10/9日(水) 会場オープン25周年 11時セレモニー  
共有セリ機導入グランドオープン記念AA

10/23日(水) 県南支部担当AA 12:30スタート

11/6日(水) 紅葉AA 12:30スタート

**JU 秋田** 秋田県中古自動車販売商工組合 秋田市御所野湯本1丁目1番1号 TEL018-839-6311/FAX018-839-6660